

OFFRE D'EMPLOI

Ingénieur commercial grands comptes - CDI

Direction des Programmes Civils

L'Institut national de l'information géographique et forestière¹ (IGN) est l'opérateur de l'État en matière d'information géographique et forestière de référence, certifiée neutre et interopérable. L'Institut développe en permanence de nouveaux référentiels, produits et géoservices, répondant aux besoins croissants et évolutifs en données cartographiques et en informations géolocalisées.

Puissant acteur public du numérique pour la description multithématique du territoire, l'IGN intervient en appui de la définition, de l'évaluation et de la mise en œuvre des politiques publiques en relation avec différents domaines et dispose de compétences particulières sur la forêt.

L'innovation est au cœur de la stratégie de l'IGN au travers de ses cinq laboratoires de recherche, de son école (Ecole nationale des sciences géographique - ENSG), de son accélérateur de projets de géoservices numériques (IGNfab), de ses experts forestiers et des prestations réalisées par IGN Conseil, IGN Espace et les travaux spéciaux de géodésie-nivellement.

Contexte du poste

Missions de la direction :

La direction des programmes civils (DPC) assure l'interface entre l'IGN et les usagers civils français hors activités de défense. Elle identifie leurs attentes en données ou services, élabore le programme de service public, pilote l'activité partenariale et commerciale et alloue les ressources aux directions de production.

Missions de l'unité :

Au sein du service entreprise et grand public (SEGP) le pôle grands comptes entreprises, diffusion, export (GCEDE) assure le développement des affaires avec les clients et partenaires grands comptes privés

Missions

L'ingénieur commercial grands comptes a pour mission de développer l'offre de nouveaux services de l'IGN auprès de la clientèle grands comptes privés (Energie & Utilities, Télécom, Banques & Assurances, Immobilier, etc.) :

Activités :

- Etablir et maintenir les relations avec les clients et prospects du pôle,
- Comprendre et formaliser leurs besoins pour leur proposer des solutions adaptées,
- Initier et suivre la mise en place de nouveaux services en interface entre les clients et les services IGN concernés (développements, prototypage),
- Superviser les affaires du début à la fin du processus de vente en passant par la rédaction des offres, la négociation et la mise en place éventuelle de conventions,
- Assurer une veille et contribuer à faire évoluer l'offre de services de l'IGN.

¹ L'IGN est un établissement public administratif placé sous la double tutelle des ministres chargés de l'environnement et de l'agriculture. - Pour plus d'informations : www.ign.fr

Profil recherché

Compétences requises :

- Connaissance des techniques, produits et services de la géomatique (SIG, bases de données, webservices, etc.)
- Capacité à comprendre les besoins des utilisateurs et expliquer l'offre de produits et services de l'IGN,
- Notions de gestion de projet et/ou de développement informatique,
- Capacité à animer des réunions et des entretiens.

Formation et expérience :

- Formation supérieure (diplôme niveau BAC + 5),
- Expérience dans un poste technico-commercial (minimum 3 ans),
- Une expérience dans le domaine de la géomatique serait un plus.

Aptitudes recherchées :

- Sens de l'écoute, du contact et de la négociation
- Esprit d'analyse et de synthèse,
- Bonne expression orale et écrite,
- Capacité à travailler en équipe et en autonomie,

Conditions

Catégorie : CDI

Prise de poste : dès que possible

Lieu de travail : 73 avenue de Paris 94165 SAINT-MANDE CEDEX

Rémunération : selon diplôme et expérience

Contact

Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation + CV) à :

recrutement-mobilite@ign.fr

en précisant obligatoirement la référence : **PAK/SEGP/Ingénieur commercial grands comptes**

Date limite de candidature : 31/05/2017